

楼市消费者维权月 持续关注买房不公

□记者 娄刚

本报讯 本报近日推出“楼市消费者维权月”活动以来,许多市民给本报打电话反映买房过程中遇到的各种问题。有些问题需要厘清,有些问题需要维权,本报“楼市消费者维权月”活动继续关注你买房遭遇的不公。

从本栏目热线电话近期受理的内容看,市民买房过程中遇到的问题包括不能如期交房,交房时质量达不到合同约定标准,电梯品牌与合同约定的不一样等。花了几十万甚至上

百万元却被这样那样的问题所困扰,乔迁新居的期待和喜悦大打折扣。

今年的3·15维权活动在疫情防控中继续进行。为发挥主流媒体的舆论监督作用,促进房地产市场的良性发展,围绕今年3·15“凝聚你我力量”的消费维权主题,本刊持续开展“楼市消费者维权月”专题活动,面向社会受理与买房有关的投诉,如果你在买房或入住过程中遇到有违商业诚信,对生活造成影响的情况,我们会积极关注,督促有关问题的解决。

此次征集的线索包括但不限于

以下范围:开发商陷阱,如面积陷阱、五证不全、配套缩水、霸王合同、产权不明、交房纠纷、质量问题、房产证问题等;物业服务态度差、供暖供水纠纷、物业乱收费等;中介欺诈等。

为便于厘清事实和责任,请您全面真实地反映购房、租房、交房、用房过程中遇到的房屋质量和服务质量问题;并尽可能多地提供信息,包括文字、图片、视频等形式;涉及的楼盘等基础信息务必准确并留下自己的联系方式。

维权线索征集电话:0375-4940521。

你的买房需求 我们帮你对接

想在哪儿买房?买啥房?
本报为您“按需荐房”

□记者 娄刚

本报讯 您还在为买房东奔西跑吗?本报推出的“你的买房需求,我们帮你对接”栏目或能帮你少跑点腿儿,本栏目利用平顶山日报社房地产工作室拥有的丰富房产信息以及和众多房地产企业的良好合作关系,帮您寻找理想的房源。

买房人的需求各不相同,有的为了离单位近点,想要交通便利;有的为了孩子到名校读书,有的想房子大点儿、

环境好点儿,想买改善性楼盘。实际上,这些需求都在房地产企业的考虑之中,他们开发的楼盘或兼具多种优势,或独占一方之利。平顶山日报社房地产工作室和本市房地产企业包括多家知名房企有长期合作关系,对市区绝大多数在售楼盘都有深入的了解,利用这一优势,“按需荐房”栏目将根据您的需求点,为您对接最理想的房源。拨打热线电话18937564567吧,说出您的买房需求,我们帮您对接优质楼盘项目,圆您购房梦想!

中骏集团2019年销售额达805亿元

本报讯 3月30日,中骏集团发布2019年年报。数据显示,2019年全年,中骏实现累计合同销售金额约人民币805.01亿元,累计合同销售面积632万平方米;营业收入213.70亿元,同比增长20.2%。

年报显示,2019年中骏集团获取新增地块46幅,其中70%位于一二线城市;全年新增土储980万平方米。截至2019年12月31日,总土地储备达3209万平方米,覆盖全国47个城市。

基于中骏集团稳健的业绩表现,各大投行和专业机构纷纷看好其后市表现,2019年以来先后有13家国际及国内券商机构给予中骏买入评级。2020年1月2日,摩根士丹利及富瑞也分别给予中骏集团“跑赢大市”及“买入”评级,继续看好其盈利能力。

2019年,中骏集团净负债率再创新低达60%。在加码全国布局的基础上,中骏通过稳健运营令债务结构得到进一步优化,负债率逐年降低。中骏始终严控成本,坚持低成本拿地策略,去年中骏在北京门头沟和房山良乡、苏州吴江新城这些热点城市拿下的优质地块均为底价成交。

作为中骏“一体两翼”战略的另外两大业务板块:购物中心世界城及长租公寓方隅的成长,战略升级已步入快车道。FUN-WORLD世界城布局一线、二线及三线城市,目前已布局14个购物中心,总建筑面积98万平方米。FUNLIVE方隅目前已布局14个城市,已签约34个项目,管理规模20000多间,已进入运营期项目节点出租率92%。(娄刚)

三岁雄安 看建设

工人在雄安高质量建设实验区(生活)项目建设现场吊装树木(3月26日摄)。

河北雄安新区即将年满三周岁。自转入大规模实质性建设阶段以来,雄安新区多项重点项目建设有序推进,正向着高质量发展的“未来之城”稳步迈进。新华社记者 杨世尧 摄



根在鹰城,让建筑与生命常绿

——访常绿集团平顶山城市公司营销总监冯凯

由平顶山日报社主办的全市第四届消费者信赖品牌评选活动已于日前启动,我市多家房地产企业积极参与评选。成长于鹰城的常绿集团在新的一年里开局如何?记者近日采访了常绿集团平顶山城市公司营销总监冯凯。

2019年销售额居全市第二

据冯凯介绍,河南常绿集团置业有限公司成立于1994年,是一家集房地产开发与运营为一体的综合性企业,拥有国家一级房地产开发资质。20多年来,公司经营业务范围先后从装修工程、建筑工程到地产开发运营,一路走来,风雨兼程。目前,公司凭借自己的实力已跻身“中国房地产开发企业500强”“河南省房地产开发企业30强”“河南省民营企业100强”“河南省民营企业纳税100强”,并连续被授予“河南省房地产开发先进单位”。

集团2010年实施省域化发展战略以来,经营版图稳步从平顶山扩张至郑州、南阳、许昌等地,现已形成了以四大区域为首的周边扩张模式。2017年总部迁至郑州,进一步与省内及国内一线房企对标。从地产萌芽到城市运营,从深耕鹰城到布局中原,常绿从九天庄园到林溪谷、林溪美地、大溪地,再到壹号院、林溪天悦、卧龙府等,20多个精品项目累计开发面积近400万平方米,累计服务业主20万余人。

常绿在平顶山的三个在建项目林溪美地、林溪美境、林溪天悦2019年销售额高达8.9亿元,位居平顶山第二名,其中林溪美地和林溪

美境已经清盘,林溪天悦一期276套洋房基本售罄,只有少量141-160㎡1/2层叠墅院子在售,现在主推的是林溪天悦二期云庐108-145㎡高层。由于疫情的暴发,他们在今年开年之初调低了对市场的预期,但3月份的销量仍然达到了65套,远远好于预期。对于这样的销售成绩,冯凯非常自豪,他说:“我们的含金量很高,我们不仅有量,最重要的是有价,常绿楼盘的最新均价是6800元/㎡,在50亩以上的主流项目中,这个价格已经触碰到平顶山房价的天花板,这足以说明客户对常绿现在以及未来发展的认可。”

冯凯三年前赴平任职,在公司宿舍住了三年,对周边环境非常熟悉。他说:“我刚来的时候,这里几条路的路灯还不亮,现在都亮了起来,超市、餐馆等商铺林立,已经成了城乡一体化示范区一处新的商业集聚区。往南走不到300米就是白龟湖湿地公园,是一个休闲赏景的好地方,往北走不到1000米就是奥林匹克体育运动公园,篮球场、足球场、羽毛球馆等应有尽有,运动健身非常方便。项目北侧和西侧紧邻平顶山中医院和平顶山菊香路中学,医院和学校的设置也提升了居民就医和上学的便利性。”说到这里,冯凯又兴高采烈地提到了2019年新开通的平顶山高铁站,他说乘坐高铁真的很方便,以前回老家或出差总是开车,安全性低、费用高、时间也不短,现在有了高铁一切都简单了,项目到高铁站开车不到10分钟,乘坐高铁非常方便。冯凯说,他工作和生活都在示范区,真的

对示范区情有独钟,特别是白龟湖湿地公园,他说,平顶山能拥有这样一座湖真的非常有福气。

推出第一个TOP级豪宅产品

据冯凯介绍,林溪天悦项目距离老城区约25分钟车程,距离平顶山高铁站约10分钟车程。紧邻白龟湖湿地公园、梅园公园、奥林匹克公园,步行5-10分钟即到。梅园路小学、学府路小学、菊香路中学、枫叶国际学校、河南城建学院等教育资源丰厚。项目西侧1公里商务中心CBD,是集5星级酒店、高端写字楼、商业步行街、购物中心为一体的城市综合体。2018年开工的市“四馆一中心”(科技馆、党史馆、档案馆、地方史志馆和老年活动中心)位于示范区龙翔大道以北、规划道路以西、滢阳路以南,整个工地已经完成三通一平,建成后将成为又一标志性建筑,进一步丰富群众生活、完善城市功能。

林溪天悦交通便利,21、29、35、66、26、27、41、67、52路公交车到达项目周边;在未来的轨道交通中,林溪天悦地处龙翔大道与翠竹路交汇处,占据轨道交通一号线重要位置——翠竹路站和城市中心站(商务中心站),居于此地,通过轨道交通和快速路,既可与高铁枢纽站一线贯通,又可与老城区无缝对接。

林溪天悦项目是常绿集团在中原的第一个TOP级豪宅产品,在建筑、园林设计、建材品质等各个层面均为TOP级品质;项目规划北面高层、南面洋房,整体上以“北高南低”错落排布。



城市公司营销总监冯凯

项目整体为新中式风格建筑,优势在于很好地区分了现在市场上形形色色的欧系风和同质化的中式建筑,在保留中国传统建筑神韵的基础上融入了更多现代元素,让建筑的庄重与时尚兼容并蓄。项目总占地约101亩,总户数为1260户,其中洋房276户,高层984户;地下车位1314个,车位配比超过了1:1。社区共设置三个小区出入口,采用人车分流设计,分别位于西侧的菊香路、东侧的翠竹路和北侧的滢阳路上。

林溪天悦项目在小区及家庭智能化配套上,植入了包括视频监控、门禁及可视对讲系统、车辆管理系统、人性管理系统、背景音乐系统、电子巡更系统、蚊控系统、智能化寄存柜系统、无线对讲系统、无线Wi-Fi覆盖系统、周界防范系统、梯控系统、信息发布系统、家庭安防报警系统、厨房燃气报警系统、雾森系统、指纹密码锁等21项新型科技,使业主的生活更加安全便捷。

(本报记者 娄刚)